

専門的なスキルが色々必要と思われがちな人材支援の仕事ですが、金融機関としてのコンサルティング業務やビジネスマッチング（BM）業務でやってきたことを進化・拡張させる事と捉えれば身近なものとなります。

例えばこれまでもBM業務を行う場合も単なる取次でなく、BM先の各パートナーができること（課題解決の内容）を具体的かつ詳細に把握し、企業との課題整理～解決策の検討を経つつ最適なパートナーを最適な形でマッチングさせ、事後フォローまで行っているケースがあります。こういった内容の進化形・拡張形として人材マッチング業務を捉えて取り組むのも一つの現実的な方法です。なお人材マッチング業務でも下記3点を押さえることは必須です。（従来の「伴走型BM支援」で実施していることです）

- ① **要件定義**（相手が何を解決したいか・すべきかをヒアリング・協議し整理する）
- ② **推進マネジメント**（要件の実現に向け各タスクを推進・管理する）
- ③ **顧客に対する姿勢**（本気で関心を持つ⇒**分からないことは率直に質問・確認する**
ファシリテーションを意識する・都度フォローを欠かさない）

また課題整理・解決策検討に必要なスキルも人材マッチングに関するスキルも、以下の3つを日々積み重ねれば確実に向上します。（地方創生カレッジの活用も非常に有効です）

- ① **人から習得**（提携人材会社が支援先の企業と会話する場に同席しノウハウを習得）
- ② **ネットで習得**（業界・業種ごとの課題/解決策/人材の事例、マッチング事例etc）
- ③ **実践で習得**（①②を実践しつつ「自身でも場数を重ね次へ活かす」を繰り返す）

